

POSTA N° 3 - DICIEMBRE 2022

# CAMINOS GEOGRÁFICOS

ESPACIO DE DIFUSIÓN DEL GRUPO DE ESTUDIOS SOBRE  
POBLACIÓN Y TERRITORIO - GESPYT



**GESPyT**

Grupo de Estudios Sobre Población y Territorio

Facultad de Humanidades - Departamento de Geografía  
Universidad Nacional de Mar del Plata

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA  
CENTRO DE INVESTIGACIONES GEOGRÁFICAS Y SOCIO-AMBIENTALES  
INSTITUTO DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES  
FACULTAD DE HUMANIDADES  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA

POSTA N° 3 - DICIEMBRE 2022

# CAMINOS GEOGRÁFICOS

ESPACIO DE DIFUSIÓN DEL GRUPO DE ESTUDIOS SOBRE  
POBLACIÓN Y TERRITORIO - GESPYT



DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA  
CENTRO DE INVESTIGACIONES GEOGRÁFICAS Y SOCIO-AMBIENTALES  
INSTITUTO DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES  
FACULTAD DE HUMANIDADES  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA

POSTA N° 3 - DICIEMBRE 2022

# CAMINOS GEOGRÁFICOS

## Equipo de trabajo

Directora  
Patricia I. Lucero

Codirectora  
Claudia A. Mikkelsen

## Integrantes del GESPYT

Isabel M. Rivière  
Marisa C. Sagua  
Fernando G. Sabuda  
Sofía E. Ares  
Silvina M. Aveni  
Mariana P. Bruno  
Matías A. Gordziejczuk  
Graciela M. Berti  
Marcela C. López  
Camila L. Rodríguez  
Alejandra D. Auer  
Federico García Fernández  
L. Agustín Parracone

## Equipo editor

Matías A. Gordziejczuk  
Federico García Fernández  
Fernando G. Sabuda

Dean Funes 3350, (7600) Mar del Plata. Argentina  
[grupogespyt@gmail.com](mailto:grupogespyt@gmail.com)  
ISSN 2718-7772



**GESPyT**  
Grupo de Estudios Sobre Población y Territorio  
Facultad de Humanidades - Departamento de Geografía  
Universidad Nacional de Mar del Plata



I N H U S





# INDICE

## PRESENTACIÓN

Federico García Fernández, Matías A. Gordziejczuk y  
Patricia I. Lucero

9

## INVESTIGACIÓN

**OBSERVATORIO GEODEMOGRÁFICO DEL SUDESTE  
BONAERENSE: APERTURA Y PRIMEROS EPISODIOS**

Patricia I. Lucero y Fernando G. Sabuda

13

**¿CÓMO CRECE EL EJE 11? ESTUDIO DE LA RECIENTE  
DINÁMICA POBLACIONAL Y HABITACIONAL EN LA  
FRANJA COSTERA DE LOS PARTIDOS DE GENERAL  
PUEYRREDON Y MAR CHIQUITA (2001-2020)**

Ladislao Ferrando, Marisa C. Sagua y Sofía E. Ares

27

**TERRITORIOS HIDROSOCIALES Y PAISAJES HÍDRICOS  
EN CONFLICTO. PROBLEMÁTICAS AMBIENTALES EN  
HUMEDALES DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON**

Analía Di Bona y Marcela C. López

53

**LAS EMPRESAS DE BIENES Y SERVICIOS AL AGRO  
COMO ACTORES CLAVE PARA EL DESARROLLO DE  
LAS AGROCIUDADES: EL CASO DE LA CIUDAD DE  
BALCARCE, BUENOS AIRES (1990-2021)**

Mariana P. Bruno, María L. Viteri y Marcelo Sili

69

## TÉCNICAS, FUENTES Y ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

**CONSTRUYENDO CONOCIMIENTOS COLECTIVOS CON LA  
SOCIEDAD. LA GEOGRAFÍA Y LA ENTREVISTA COMO UNA  
ENTRADA A CAMPO POSIBLE EN INVESTIGACIONES  
CUALITATIVAS**

Federico García Fernández

89

**OCIO POPULAR Y GENERACIÓN DE EMPLEO.  
REFLEXIONES EN TORNO A UNA PERLA MILTONIANA**

Matías A. Gordziejczuk

103

## ENTREVISTAS

**SOBRE LA GEOGRAFÍA, LOS DESAFÍOS Y LOGROS.  
CONVERSACIÓN CON CONTENIDO CON EL DR.  
GUILLERMO ÁNGEL VELÁZQUEZ**

Claudia A. Mikkelsen

115

## BITÁCORAS DE VIAJES

**SE HACE CAMINO AL ANDAR... MI PARTICIPACIÓN  
EN EVENTOS ACADÉMICOS**


Isabel M. Rivière

125

## GESPYTIANOS E INVITADOS

129





## Las empresas de bienes y servicios al agro como actores clave para el desarrollo de las agrociudades: el caso de la ciudad de Balcarce, Buenos Aires (1990-2021)

**Mariana P. Bruno, María L. Viteri y Marcelo Sili**

Imagen: Ivana Mikkelsen

### Introducción

En las primeras décadas del siglo XXI varias de las ciudades cabecera de partidos de la región pampeana han cobrado un rol protagónico en la consolidación del modelo de agronegocios. Este último consiste en la producción de *commodities* basada en la utilización intensiva de agroquímicos, incorporación de maquinaria de siembra directa, utilización de semillas modificadas y tecnología de precisión. Estos cambios tecnológicos se traducen en nuevas formas de relación entre los actores que intervienen en la producción, la comercialización de bienes y el consumo, dando lugar a la denominada agricultura de contrato, industrial o de red, dependiente cada vez más de insumos y servicios externos a la explotación. Bajo las premisas de este modelo, la rentabilidad se logra incrementando la escala de producción, lo que ha incentivado la emergencia de nuevos actores (nuevas formas jurídicas), así como la consolidación y reconfiguración de actores tradicionales (productores, contratistas, rentistas, oferentes de insumos, comercializadores de granos) (Bisang, Anlló y Campo, 2008; Gras y Hernández, 2013; Balsa, López y Moreno, 2014).

Gras y Hernández (2013) definen al modelo como una lógica de producción que se caracteriza por:

la mayor integración y extensión de la cadena de valor; priorización de las necesidades del consumidor global respecto del local; generalización, ampliación e intensificación del papel del capital en los procesos productivos agrarios; estandarización de las tecnologías utilizadas, con intensificación en el uso de insumos de origen industrial y generación de tecnologías basadas en la transgénesis; y acaparamiento de tierras (Gras y Hernández, 2013, p. 25).

En este contexto, la trama productiva se complejiza dando lugar a una diversidad de actores como los rentistas (propietarios de la tierra que alquilan todo o parte del predio a cambio de una renta), los proveedores de insumos (agronomías), los contratistas (actores que ofertan



servicios en las tareas de siembra, fumigaciones contra malezas y plagas, cosecha, preparación de forrajeras), proveedores de servicios de acondicionamiento y almacenamiento de granos y hortalizas, los transportistas y los agentes financieros, entre otros. Con sus prácticas comerciales, de captación de clientes, asesoramiento, prestación de servicios o capacitaciones reconfiguran los territorios.

Varios de estos actores se asientan en las denominadas agrociudades (Gorenstein y Peri, 1989; Albaladejo, 2013; Méndez Medina, 2021). Localidades que surgieron en la década de 1950/60 durante el proceso de modernización del sector agropecuario como lugar de residencia para familias de productores, contratistas y otros servicios como cooperativas (Sili, 2005). Con el correr de los años, las agrociudades fueron adquiriendo un gran dinamismo al ser seleccionadas por los intereses de los actores hegemónicos, como centros de servicios al sector agropecuario y plataformas de innovación al recepcionar múltiples actividades (comercios proveedores de insumos de origen extranjero y local, bancos, instituciones públicas y privadas de investigación, industrias transformadoras, contratistas) (Picciani, 2019).

Tal es el caso de la ciudad de San José de Balcarce (en adelante Balcarce), cabecera del partido homónimo, provincia de Buenos Aires, fundada en 1876. Desde sus orígenes la localidad y su área de influencia estuvo orientada hacia la producción agropecuaria, siendo los principales cultivos los cereales, oleaginosas y la producción de papa. Hacia la década de 1990 con la llegada de capitales transnacionales, en un contexto de expansión del modelo de agronegocios que se consolida en los años 2000, se complejiza la trama agroindustrial del territorio. En este sentido la expansión del modelo de agronegocios significó la adopción de nuevas formas de producir en base a la incorporación del paquete biotecnológico, nuevas formas de organización de la producción mediante la terciarización de las labores, la emergencia de nuevos actores locales y extralocales tanto en la producción primaria como en el procesamiento de la materia prima, y la reconfiguración de actores tradicionales (Bruno, 2021).

El presente trabajo tiene como objetivo dar cuenta de la configuración de las agrociudades a partir de un análisis descriptivo de las empresas que brindan bienes y servicios al sector agropecuario radicadas en la ciudad de San José de Balcarce, como actores clave del modelo de agronegocios. El trabajo se estructura de la siguiente manera: En la primera parte se explica la metodología basada en la construcción de una base de datos ad hoc y selección de casos de empresas de bienes y servicios. En la sección dos, se describe la base de datos "Servicios Agro Balcarce" y se caracterizan las empresas seleccionadas. Por último, se plantean las principales conclusiones. Cabe destacar que esta propuesta se enmarca en la tesis doctoral titulada "Estrategias de territorialización de los actores vinculados a la comercialización de bienes y servicios al agro. Entre lógicas globales y cotidianidades locales. Balcarce (1990-2021)", cuyo objetivo consiste en identificar las diferentes prácticas socio-espaciales de las empresas de bienes y servicios al agro, reconocer las diferentes lógicas de territorialización y explicar la configuración territorial resultante.

## Metodología

Con el fin de dar a conocer cómo se reconfiguran las agrociudades a partir de las empresas de bienes y servicios al agro, se toma como caso de estudio la ciudad de Balcarce. La metodología es principalmente de naturaleza cualitativa y, en menor medida, cuantitativa. Las etapas metodológicas fueron: 1) Determinación del universo que comprende las empresas de bienes y servicios al agro; 2) Construcción de una base de datos ad hoc donde se seleccionaron los casos de estudio; 3) Recolección de información de entrevistas semiestructuradas; 4) Procesamiento y análisis de la información.

*1) Determinación del universo de análisis que comprende las empresas que integran la categoría "bienes y servicios al agro".*

Para ello, en febrero de 2017 se definieron los principales cultivos que se desarrollan en el partido acudiendo a fuentes secundarias (Dirección de Estimaciones Agrícolas y Ganaderas, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca; Área de Economía y Sociología Rural de la Estación Experimental del INTA Balcarce y Dirección Provincial de Estadísticas, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires). Luego de procesar series históricas de superficie implantada con cultivos para las campañas correspondientes entre 1990 y 2017 se reconocieron al trigo, maíz, soja, girasol y papa, como principales cultivos del territorio. Posteriormente se identificaron las diferentes etapas que integran los procesos productivos, desde la siembra o implantación hasta la comercialización, así como las prácticas culturales y los bienes y servicios requeridos para cada una de ellas. La Tabla 1 resume los bienes y servicios que demanda la producción de cereales, oleaginosas y el cultivo de papa. Por lo tanto, los productores tanto de papa como de cereales y oleaginosas acceden a distintos mercados de insumos y servicios agropecuarios.

Bienes y servicios requeridos		Actores proveedores de bienes y servicios
<b>Bienes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Semillas</li><li>- Maquinarias e implementos agrícolas</li><li>- Agroquímicos</li><li>- Fertilizantes</li><li>- Antibrotes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Agronomías</li><li>Megaempresas agropecuarias</li><li>Acopios</li><li>Comercios especializados en venta de maquinarias y equipos agrícolas (Concesionarios oficiales, Centros de distribución directos, Representantes oficiales)</li></ul>
<b>Servicios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Servicios de ensayo</li><li>- Análisis de semillas y suelos</li><li>- Servicios de siembra</li><li>- Servicios de pulverización</li><li>- Servicios de fertilización</li><li>- Servicios de almacenamiento</li><li>- Servicios de control de babosa y bichos bolitas</li><li>- Servicios de cosecha</li><li>- Servicios asociados a los equipos de riego</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Laboratorios de semillas y suelos</li><li>Contratistas de servicios especializados en aplicaciones, siembra y cosecha</li><li>Acopio y cooperativas para el acondicionamiento y almacenaje de granos</li><li>Empresas de almacenajes y cámaras frigoríficas para papa</li><li>Transporte de granos y hortalizas.</li></ul>

**Tabla 1. Resumen de los principales bienes y servicios para el agro**  
**Fuente:** Elaboración de los autores en base a Gutheim (2013) y Huarte y Capezio (2013)

## 2) Construcción de la base de datos “Servicios Agro Balcarce” y selección de los casos de estudio.

Una vez identificados los bienes y servicios se construyó la base de datos *ad hoc* “Servicios Agro Balcarce” a partir de la información secundaria provista por diferentes instituciones y organismos locales (Municipalidad de Balcarce; Cámara de Comercio e Industria de Balcarce). Estos datos fueron complementados con entrevistas semiestructuradas aplicadas a informantes clave (20) del sector público y privado, referentes en la trama productiva local entre los años 2017 y 2018. Entre estos se encuentran investigadores, docentes y personal de gestión de la Unidad Integrada Balcarce (UIB: FCA/UNMDP-EEA INTA Balcarce) (8), decisores de política a nivel local (Secretario de Hacienda; Secretario de Producción y Empleo; Dirección de Medio Ambiente), representantes de instituciones locales (Fundación Balcarce para la Lucha Contra la Fiebre Aftosa) y asesores, contratistas y productores del sector privado (8). Además, se realizó observación participante con registro escrito y audiovisual de las exposiciones locales y regionales vinculadas con el agro y la educación (Educo-Agro 2017; ExpoRural 2018; Fiesta Provincial de la Papa en Otamendi 2018). Luego, se procedió a realizar una fusión (matching) de las distintas bases de datos y depuración de los datos repetidos (Graña y González, 2019), y así se construyó la Base de Datos “Servicios Agro Balcarce” con la identificación de 90 empresas<sup>(1)</sup>. La base cuenta con la siguiente información: nombre de la empresa, rubro principal, dirección y teléfono. Cada registro se categorizó de uno a cuatro dígitos según el Clasificador Nacional de Actividades Económicas (CLANAE, 2010)<sup>(2)</sup>. A través de un *muestreo intencional homogéneo* (Hernández Sampieri et al., 2014) se seleccionaron empresas que se dedican a la venta de maquinaria e implementos, agroinsumos y/o comercialización de granos, por su importancia económica, larga trayectoria en la ciudad y reconocimiento no solo a nivel local, sino también regional, siendo uno de los sectores menos estudiados en la literatura especializada. La muestra se integra por un total de 40 empresas que representan el 44,4% del total de firmas que integran la base de datos.

## 3) Recolección de información a partir de entrevistas semiestructuradas.

Entre 2017 y 2021 se llevaron a cabo 33 entrevistas presenciales, que representan el 83% de las 40 empresas que integran el subgrupo seleccionado de la base de datos. Las firmas entrevistadas se dedican a la venta, fabricación y/o reparación de maquinarias e implementos agrícolas (21) y a la venta de agroinsumos (fertilizantes, semillas y agroquímicos), almacenamiento, acopio y comercializadoras de granos (12). Varios de estos encuentros se acordaron con los dueños o encargados de las empresas, mediante la técnica

---

(1) En esta investigación no se incluyeron en la base de datos a los contratistas de servicio especializados en siembra, cosecha o fumigaciones dado que, si bien es un sector de gran dinamismo en la zona y fuertemente atomizado, estos actores han sido ampliamente estudiados a nivel nacional y región pampeana. En cambio, existe menor producción académica que se interese por los actores oferentes de agroinsumos en las agrociudades. Por lo que se deja las puertas abiertas para profundizar en estos actores en futuras investigaciones.

(2) La CLANAE (2010) clasifica a las actividades económicas en categorías, clases y subclases. A medida que se incrementa el nivel de desagregación, se conforman códigos de mayor cantidad de dígitos. El número de dígito representa el nivel de desagregación. En el caso de las empresas que integran la Base Servicios Agro Balcarce, fueron codificadas hasta cuatro dígitos.



de muestreo por cadena o bola de nieve, oportunidad y/o conveniencia. El trabajo de campo se realizó en dos períodos: prepandemia (2017 – 2019) y pospandemia (2021). En los encuentros se indagó sobre el inicio de la actividad, principales actividades y/o servicios que ofrece la empresa, organización en áreas; vínculos con proveedores, clientes e instituciones; mano de obra empleada; y las ventajas y desventajas que presenta el territorio de Balcarce para la instalación y desempeño de las empresas.

#### *4) Procesamiento y análisis de la información.*

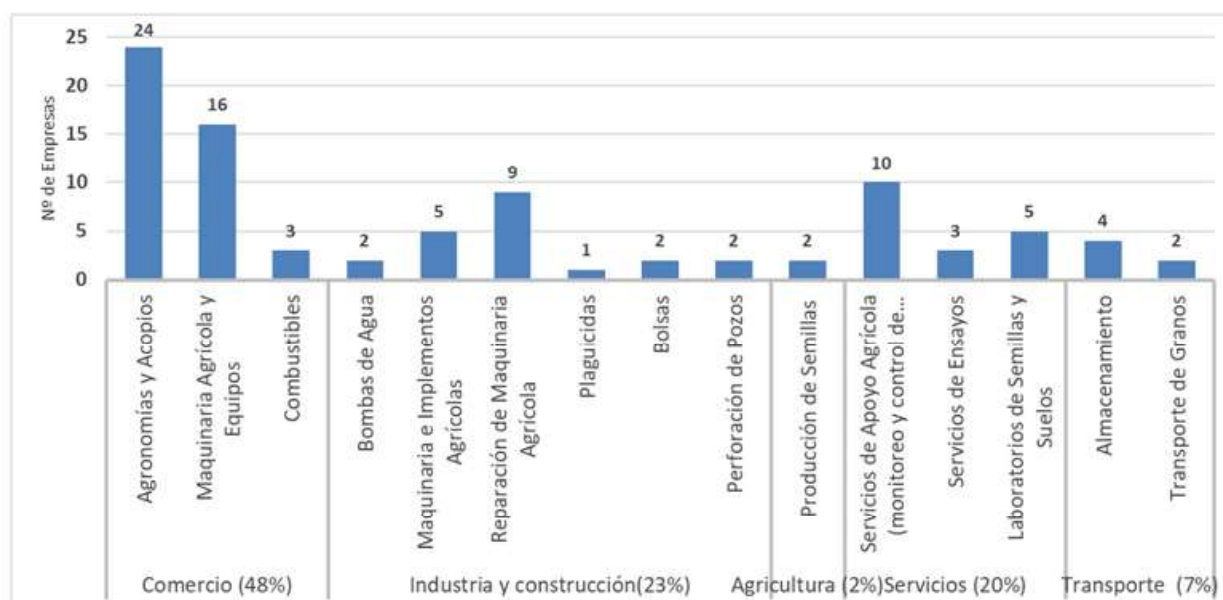
La información obtenida es procesada y analizada, estableciendo categorías y clasificaciones según los grandes núcleos temáticos/dimensiones o variables (Strauss y Corbin, 2002). En este artículo se presentan solamente las dimensiones que permiten caracterizar las firmas en función de la localización geográfica, año de inicio, origen de los capitales de la empresa, actividades principales y cantidad de mano de obra empleada.

## **Resultados**

El presente apartado se organiza en dos grandes bloques. En el primero se da a conocer los datos de la base “Servicios Agro Balcarce” mediante un análisis estadístico descriptivo, se reconocen los principales rubros y las actividades que incluyen, aludiendo a los casos más significativos. El segundo, focaliza en las empresas entrevistadas y las variables que permiten caracterizarlas.

#### *Base de datos “Servicios Agro Balcarce”*

La emergencia y consolidación del modelo de agronegocios simplificó los sistemas productivos, y a su vez complejizó las interacciones entre actores en torno a la producción y transformación de la materia prima. Estos cambios han dado lugar al surgimiento de nuevos actores como los pools de siembra, la transformación de otros como los contratistas, los rentistas, la diversificación de productores agropecuarios, y el crecimiento de los proveedores de agroinsumos (maquinaria agrícola, implementos, agroquímicos y semillas) y otros servicios especializados (monitoreo y control de plagas, servicios de ensayo, laboratorios de semillas y suelo). En el caso de los oferentes de bienes y servicios, el Figura 1 muestra la diversidad de actores especializados para Balcarce.



**Figura 1. Empresas de bienes y servicios al sector agropecuario según clasificación de la CLANAE 2010. Partido de Balcarce, 2018**

**Fuente:** Elaboración de los autores en base a entrevistas a informantes clave, información provista por la Municipalidad de Balcarce, Cámara de Comercio e Industria de Balcarce y barrido territorial (2017-2018). Clasificación de la CLANAE 2010

De la Figura 1 se desprende que el *sector comercio*, representa el 48% del total de firmas que integran la base de datos “Servicios Agro Balcarce”, construida para la investigación que da origen a este trabajo. Al interior de este grupo se destaca la comercialización de semillas, agroquímicos, fertilizantes, granos, maquinaria e implementos agrícolas. El sector *manufacturero y construcción* está menos desarrollado (23%), aunque cobra importancia sobre todo en relación con el cultivo de papa. Varias de las empresas de este rubro fabrican y/o reparan maquinaria e implementos directamente relacionados con este cultivo y otras hortalizas (zanahoria y cebolla). Es importante destacar dentro de este sector, la fábrica de plaguicidas: AgriGlobal (Grupo Acay Agro), una empresa familiar dedicada a la fabricación de cebos granulados para el control de plagas (bichos bolita, babosas y caracoles) radicada a inicios de 2000, adquiriendo en la actualidad dimensiones internacionales.

La pérdida constante de los nutrientes del suelo a partir de la intensificación de los cultivos extensivos, así como los mayores requerimientos de la calidad de los granos, y la cultura empresarial de los productores más capitalizados, incrementan la demanda de análisis sobre las condiciones de los suelos, la calidad del agua y de las semillas, para garantizar buenos rendimientos. Se trata de *servicios profesionales, científicos y técnicos* que representan el 20% de los emprendimientos económicos. Estos servicios son provistos por *laboratorios* instalados en el partido de Balcarce y de la zona.

Asimismo, existen empresas que brindan servicios de ensayos de material genético a las multinacionales contribuyendo a los llamados “Ensayos comparativos de rendimientos”, informes que son tenidos en cuenta por los productores al momento de seleccionar las mejores variedades. También forman parte de esta categoría, micro Pequeñas y Medianas

Empresas (PyME), principalmente locales, que prestan servicios de monitoreo, *control de plagas y servicios de postcosecha* (acondicionamiento, lavado y almacenamiento, cámaras frigoríficas para papa). Durante los últimos años, estas empresas han tenido una gran expansión, en parte, por la instalación de la empresa McCain de papas prefritas supercongeladas. La radicación de esta multinacional significó un gran impulso a la incorporación de nuevas tecnologías por parte de los productores de papa, como nuevas variedades de papa semilla (*Innovator*) y técnicas productivas (uso de riego por pivote central, la mecanización de labores, la incorporación de galpones y frigoríficos de almacenamiento, entre otros aspectos) con el fin de obtener un producto con los estándares de calidad requeridos. Estas innovaciones vienen de la mano de la producción bajo contrato, documento en el cual se pautan condiciones de cantidades, calidades, precio, fechas de entrega, bonificaciones y descuentos (Castello et al., 2021).

Al interior de la categoría *agricultura* (2%), se distinguen dos empresas multinacionales dedicadas a la producción y venta de semillas como Advanta y KWS. Advanta Seed es una empresa multinacional que en 1989 instala en Balcarce un centro de investigación para el mejoramiento genético en girasol. Con el correr del tiempo, vía proceso de fusiones y adquisición, Advanta pasa de ser norteamericana a estar gobernada por una compañía india. Por su parte, KWS es una empresa de origen alemán, radicada en Balcarce a fines de 1990, orientándose al desarrollo de nuevas variedades de semillas de remolacha azucarera, maíz, cereales y oleaginosas para climas templados.

Por último, cabe mencionar los *servicios de almacenamiento y transporte* que representan el 7% de la base de datos. Se corresponde con las empresas que brindan el servicio de almacenamiento y acondicionamiento a los productores paperos. En el caso de los granos, el almacenamiento y acondicionamiento está a cargo de los acopios por lo que se incluye dentro del rubro comercio. Las empresas de transporte han tenido un gran crecimiento en los últimos años. Si bien en la base de datos, solo se registraron dos firmas, es un sector sumamente atomizado con varias empresas unipersonales.

En síntesis, la base de datos refleja una diversidad de proveedores de bienes y servicios, que indican un mayor nivel de profesionalización de la actividad, con el uso intensivo de agroquímicos, la incorporación de controles de calidad y el incremento en la cantidad de prácticas culturales. En este nuevo paradigma, el productor agropecuario deja de ser autosuficiente para pasar a coordinar las labores desarrolladas por diferentes actores que detentan el conocimiento especializado. Estos actores se vinculan a través de los contratos altamente volátiles y de reducida duración (no superan el año) (Bisang et al., 2008; Balsa et al., 2014). Bisang et al. (2008) señalan que la competitividad de la empresa ya no pasa mediante el control físico del factor tierra y de los bienes de capital, sino por la capacidad de “coordinación” y el control del “conocimiento” como los activos críticos de competitividad y la conformación de redes de actores con distintos roles.

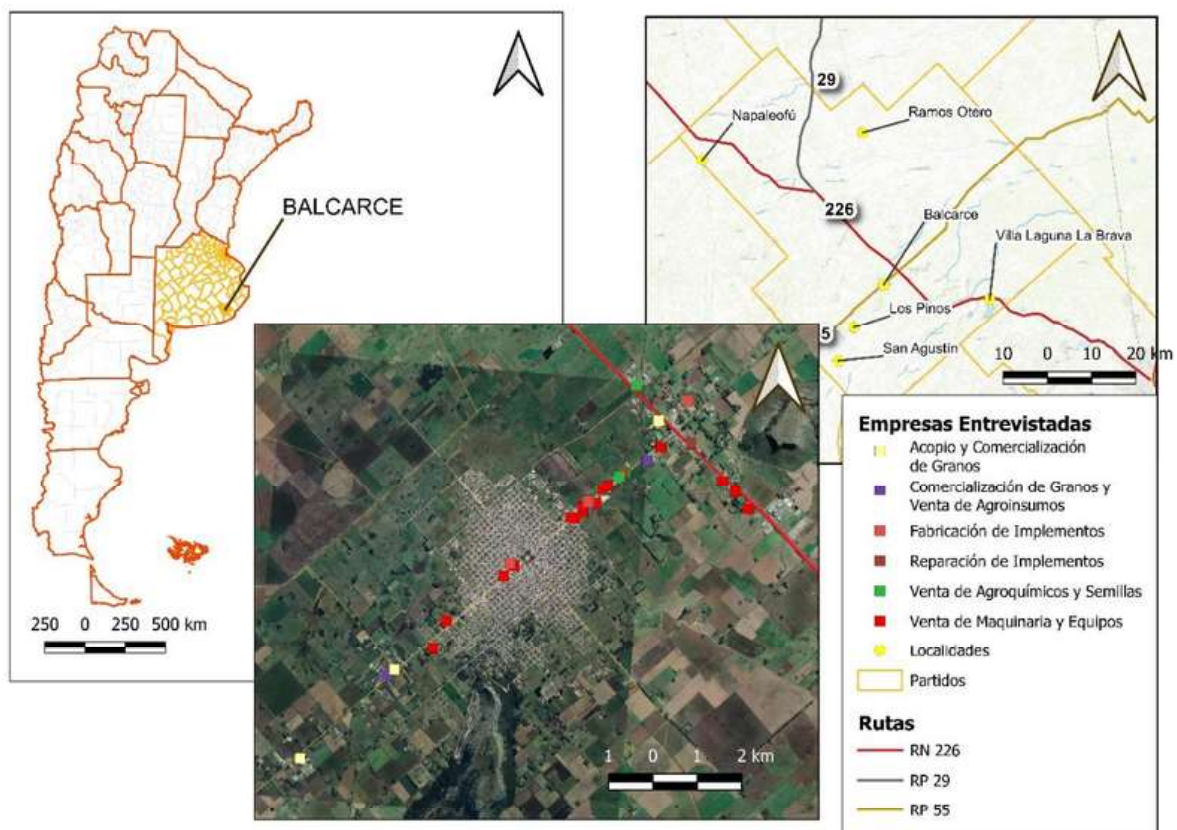
A partir de la base de datos “Servicios Agro Balcarce”, si bien no se cuenta con información para la totalidad de las empresas que la integran, respecto al origen de los capitales se distinguen actores de carácter local o transnacional por la especificidad de la actividad que desarrollan, tales como empresas transnacionales en el caso de KWS o Advanta Semillas, o locales/nacionales como AgriGlobal. Al mismo tiempo, el análisis de información da cuenta de la importancia que cobra la venta de insumos (semillas, agroquímicos, fertilizantes y



maquinaria), representando el 48% del total de la base de datos y es por ello que interesa focalizar en la dinámica adquirida por estas firmas durante los últimos treinta años, sus formas de territorialización e implicancias territoriales.

### Las empresas comercializadoras de agroinsumos: características generales

Como se señaló en el apartado de metodología, entre 2017-2021 se entrevistaron un total de 33 empresas en los rubros seleccionados: agronomías, acopios, comercios de maquinarias, fábricas y talleres de reparación de implementos agrícolas. En general, por una necesidad de logística, estas empresas tienden a localizarse en zonas cercanas a las rutas nacionales y/o provinciales para facilitar la comunicación y el transporte de materia prima, semillas y agroquímicos entre las zonas productoras y las ciudades portuarias. En Balcarce, las empresas entrevistadas tienen lugar en el periurbano de la ciudad donde entran en conflicto con otros usos del suelo, tanto residenciales, como comerciales, y donde es posible encontrar vestigios de antiguas casas quintas de fin de semana (Lorda, 2008). Estas empresas se concentran en la zona norte - noreste de la localidad, sobre la Avenida San Martín (ver Figura 2). A ambos lados de esta vía de acceso es posible visibilizar, un aglomerado de amplias y modernas oficinas comerciales y/o administrativas, galpones de silos y exposición de maquinaria agrícola, acopios de granos, playas de estacionamiento para camiones, estaciones de servicios, entre otros.



**Figura 2. Localización de las empresas entrevistadas. Balcarce 2017-2021**

**Fuente:** Elaboración de los autores en base a entrevistas semiestructuradas (2017-2021). Cartografía de INDEC (2010)

Las empresas configuran un paisaje similar al descrito por Hernández, et al. (2013) para las agrociudades de Junín (Buenos Aires) y San Justo (Santa Fe). No obstante, algunas firmas internacionales han seguido el patrón de localización de fines del siglo XIX, estableciendo sus unidades próximas a las viejas estaciones de Ferrocarriles con la perspectiva de que en un futuro se reactive el servicio de trenes de carga.

La Tabla 2 presenta las características generales de los actores entrevistados según el perfil, el año que comienzan a operar en Balcarce, origen de los representantes legales, tipo societario, actividad principal, cantidad de sucursales y empleo.

Empresa	Año de Inicio (*)	Origen del Representante Legal	Tipo Societario (**)	Actividad Principal	Sucursales (***)	Casa Central	Personal (****)
Emp 1	1962	Local	SH	Fabricación de Implementos Agrícolas	1	Balcarce	20
Emp 2	1963	Local	SRL	Fabricación de implementos agrícolas	1	Balcarce	5
Emp 3	1964	Local	SA	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Balcarce	7
Emp 4	1965	Local	s/d	Venta de Equipos de Riego	1	Balcarce	1
Emp 5	1976	Local	SA	Acopio y comercialización de granos	1	Balcarce	30
Emp 6	1977	Local	SRL	Reparación de implementos agrícolas	1	Balcarce	1
Emp 7	1979	Local	s/d	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Río Cuarto (Prov. Córdoba)	4
Emp 8	1981	Local	SH	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Balcarce	5
Emp 9	1984	Local	SA	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Balcarce	10
Emp 10	1985	Local	SH	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Balcarce	10
Emp 11	1987	Local	SRL	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Balcarce	11
Emp 12	1989	Extralocal	SA	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	5	Brandsen	10
Emp 13	1990	Local	s/d	Reparación de implementos agrícolas	1	Balcarce	3
Emp 14	1991	Local	SA	Acopio y comercialización de granos	2	Balcarce	20
Emp 15	1998	Local	SA	Acopio y comercialización de granos	1	Balcarce	21
Emp 16	1998	Neolocal	SRL	Venta de agroquímicos y semillas	1	Balcarce	8
Emp 17	2001	Local	SA	Venta de agroquímicos y semillas	1	Balcarce	12
Emp 18	2002	Local	s/d	Reparación de implementos agrícolas	1	Balcarce	5
Emp 19	2003	Extralocal	SRL	Venta de maquinaria y equipos	2	Balcarce	30
Emp 20	2004	Extralocal		Fabricación de implementos	1	Balcarce	6

Emp 21	2004	Neolocal	SRL	Venta de agroquímicos y semillas	1	Balcarce	10
Emp 22	2005	Extralocal	SA	Venta de maquinaria y equipos	28	Marco Juárez (Prov. De Córdoba)	4
Emp 23	2005	Extralocal	SRL	Venta de maquinaria y equipos	2	San Antonio de Areco (Prov. Buenos Aires)	5
Emp 24	2005	Extralocal	SRL	Venta de maquinaria y equipos	1	Balcarce	9
Emp 25	2005	Local	SRL	Fabricación de implementos	1	Balcarce	9
Emp 26	2006	Extralocal	SA	Comercialización de granos y venta de agroquímicos y semillas	5	Quequén (Prov. Buenos Aires)	2
Emp 27	2006	Extralocal	SA	Venta de agroquímicos y semillas	8	Mar del Plata (Prov. Buenos Aires)	10
Emp 28	2007	Extralocal	SA	Venta de maquinaria y equipos	4	Arrecifes (Prov. Buenos Aires)	8
Emp 29	2008	Extralocal	Uni (Res Ins)	Venta de maquinaria y equipos	1	Las Parejas (Prov. Santa Fe)	2
Emp 30	2009	Extralocal	SA	Comercialización de granos y venta de agroquímicos y semillas	17	Tandil (Prov. Buenos Aires)	9
Emp 31	2009	Local	SRL	Venta de maquinaria y equipos agrícolas	1	Balcarce	3
Emp 32	2011	Neolocal	SRL	Venta de agroquímicos	1	Balcarce	8
Emp 33	2014	Extralocal	SA	Comercialización de granos y venta de agroquímicos	28	Carlos Casares (Prov. Buenos Aires)	7

(\*) Inicio de Actividad en Balcarce

(\*\*) Tipos Societarios: Uni (Res Ins): Unipersonal (Responsable Inscripto); SH: Sociedad de Hecho; SA: Sociedad Anónima; SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada; s/d: sin datos.

(\*\*\*) Sucursales totales de la empresa en Balcarce y en otros distritos.

(\*\*\*\*) Se incluye sólo el personal de la sucursal de Balcarce.

**Tabla 2. Características generales de los actores entrevistados. Balcarce 2017-2021**  
**Fuente: Elaboración de los autores en base a entrevistas realizadas entre mayo de 2018 y diciembre de 2021**

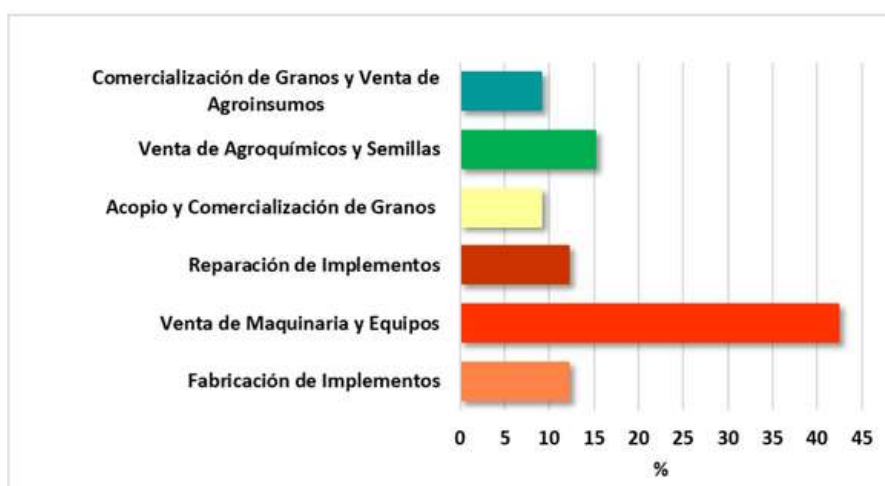
Como se muestra en la Figura 3, según la *actividad principal*, es decir, aquella declarada por los propios actores como la más significativa en términos de volumen de facturación, el 42,4% de las empresas entrevistadas se dedica a la venta de *maquinaria e implementos agrícolas*, tales como tractores, sembradoras, cosechadoras, pulverizadoras, tolvas, equipos de riego entre otros. La oferta de estos bienes es acompañada por el servicio de posventa que incluye la reparación y el mantenimiento de los equipos a campo o en taller y la venta de repuestos. Dentro de esta categoría, según el grado de exclusividad que mantengan con los fabricantes proveedores, se reconocen representantes locales de empresas líderes a nivel nacional e internacional (Antonio Scioli e Hijos SH, Guerrero y Luciano SA., Peralta y



Ledda SH., Maquinarias Balcarce SRL.), concesionarios oficiales regionales de marcas multinacionales (New Holland, John Deere, Case IH, Massey Ferguson y Grimme) y distribuidores directos de fabricantes nacionales (Metalfor, Agrometal, Apache). Contar con la exclusividad de una determinada marca a nivel nacional o internacional, implica acatar ciertas pautas y condiciones que establece la empresa líder. Estas se traducen en objetivos comerciales (aumento de volumen de ventas, incremento de cartera de clientes, etc.), incorporación de sistemas centralizados y aplicaciones para celulares, paquetes de marketing (cartelera, vidrieras), capacitaciones permanentes, reuniones anuales, auditorias, entre otras.

Le siguen en importancia las *agronomías* (15,2%) orientadas a la venta de semillas y agroquímicos y de manera ocasional ofrecen fertilizantes (Agroproductos SRL., CPD SA., Nueva Huella SRL., Terramar SA., y Tery Terra SRL) (Figura 3). Estas actividades son complementadas con la producción de granos u hortalizas de forma propia o en asociación con productores y contratistas, la multiplicación de semillas autógamias y el alquiler de una parte de los galpones de depósitos con servicio de logística a McCain. Se trata de empresas fundadas por jóvenes ingenieros agrónomos (entre 30 y 40 años al momento de inicio de la actividad) con trayectoria en la comercialización de insumos y asesoramiento a productores en lo técnico y comercial. Al igual que los comercios de maquinarias, se caracterizan por ser representantes oficiales exclusivos o semiexclusivos de una empresa transnacional líder en el mercado mundial de semillas y agroquímicos (Syngenta, Corteva, Basf, Bayer o Dekalb), lo que implica someterse a las exigencias cada vez mayores respecto a los objetivos comerciales, la incorporación de innovaciones organizacionales y estrategias de marketing.

Empresas focalizadas en la *fabricación de implementos y reparación de equipos agrícolas* tienen una participación del 12,1 % respectivamente (Banfi Hnos. SH, Riegos Tamagno SRL; Silos Bacometal y PROCEMAQ SRL) (Figura 3). Se trata de empresas familiares de origen local o neolocal (como se explicará más adelante) con trayectoria en la ciudad. Algunas se orientan a la fabricación de bienes estandarizados como bombas de agua y cabezales, y silos de autoconsumo y almacenaje de semillas. Otras, en cambio, se especializan en maquinaria de poscosecha para hortalizas (papa, zanahoria, cebolla y batata) las cuales requieren de un diseño ajustado a las necesidades del cliente.



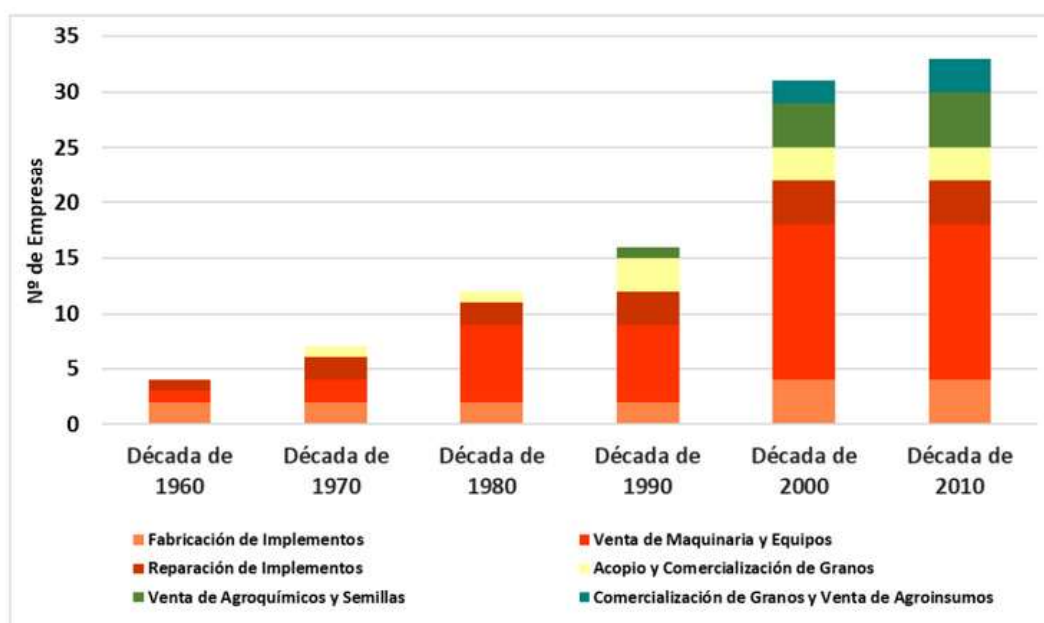
**Figura 3. Empresas según principal actividad, en porcentaje (%) sobre el total de firmas entrevistadas. Balcarce 2017-2021**

**Fuente:** Elaboración de los autores en base a entrevistas realizadas entre mayo de 2017 y diciembre 2021

Las firmas que se identifican con el *acopio y la comercialización de granos* representan el 9,1% (Scorziello y Galella S.A., Acopio Balcarce S.A. y País S.A) (Figura 3). Son empresas oriundas de Balcarce conformadas a partir de la asociación de varios sujetos con trayectoria en el sector agropecuario como productores, empleados de comercios y contratistas. Estas empresas no solo acopian el grano, sino que también lo acondicionan y almacenan. El acondicionamiento consiste en llevar los granos a un estándar de calidad aceptable (temperatura, humedad y extracción de elementos extraños). Las empresas entrevistadas suelen adicionar a sus ingresos globales la venta de semillas, agroquímicos, siendo su fuerte los fertilizantes a granel. Además, con el fin de diferenciarse de sus competidores locales, implementan diferentes estrategias de agregado de valor: exportación directa de especialidades como maíz pisingallo, arvejas verdes y amarillas, girasol confitero; multiplicación, tratamiento y clasificación de semillas autógenas; embolsados de fertilizantes para empresas transnacionales y la producción de aceite y expeler de soja.

Porcentaje similar a la participación de los acopios (9,1%), adquieren las empresas centradas en la *comercialización de granos y venta de agroquímicos* (Figura 3). Se trata de megaempresas agropecuarias (Alea y Cia. SA., Ceres Tolvas SA. y Grupo Los Grobos) con origen en otras localidades de la provincia de Buenos Aires (Necochea, Tandil y Carlos Casares) como pools de siembra o acopios de granos. En las dos últimas décadas se expanden hacia otros territorios de las provincias de Buenos Aires y de Córdoba diversificando actividades y ampliando la superficie operada. Ingresan al territorio de Balcarce a partir de 2009, con la instalación de sucursales focalizadas en el acopio y comercialización de granos de productores locales y la venta de insumos de distintas marcas.

La Figura 4 muestra el crecimiento en número de empresas según década de inicio de la actividad en Balcarce de las firmas entrevistadas. Del gráfico se desprende que las primeras empresas datan de los años 1960 vinculadas principalmente a la comercialización y reparación de equipos de riego y otros implementos. Con los años, varios de los talleres dan origen a las fábricas de bombas de agua (12,9% del total). Estos sectores siguen dominando en los años 1970 y aparecen nuevos actores como los acopios locales. El desarrollo de la actividad en torno a los sistemas de riego está relacionado con el auge y expansión de la superficie destinada al cultivo de papa no solo en Balcarce, sino también en la región del sudeste bonaerense.



**Figura 4. Evolución de las empresas de bienes y servicios del agro entrevistadas según década de inicio de la actividad y principal rubro. Balcarce 2017-2021**

**Fuente: elaboración de los autores en base a entrevistas 2017-2021**

En los años 1980, el proceso de agriculturización es acompañado por la incorporación de maquinaria agrícola. Como muestra la Figura 4, en esta década se instalan varios de los comercios de venta de maquinaria e implementos agrícolas, cuyos dueños son originarios de Balcarce, de apellidos “conocidos”. Estos emprendimientos con el correr de los años, se consolidan como referentes a nivel local. Recién a fines de 1980, se radica el primer concesionario oficial de maquinaria agrícola, representante exclusivo de una firma transnacional (New Holland).

En la década de 1990, las políticas macroeconómicas de carácter neoliberal dejan sus huellas en la dinámica comercial local. De las empresas entrevistadas, solo cuatro inician su actividad en este período: un taller de reparación de equipos de riego, dos acopios y una agronomía. Se destaca la apertura de los dos acopios mencionados, así como su continuidad en el tiempo, en un contexto de crisis económica y cierre de varias empresas del mismo rubro. Si bien no se cuenta con datos oficiales, según la información brindada por el dueño de uno de los acopios, en Balcarce -a principio de 1990- operaban nueve acopios y hoy sólo siguen en actividad dos de ellos<sup>(3)</sup>. Según los entrevistados, la desaparición de las empresas “competidoras” se debe a la buena o mala administración, la inestabilidad en los mercados, la entrega a crédito, entre otros aspectos. Así lo manifiestan los siguientes testimonios:

(3) Los acopios presentes a fines de 1980: Cooperativa General Pueyrredon; Cerealsud, Francisco López y Hermanos; Gastaldi y Compañía, Ricana, Cooperativa Agraria; Rodríguez García, Acopio Balcarce; y Scorziello y Galella (Dueño Acopio, 28/09/2021).



*“En el mismo tiempo que nosotros crecimos, ellos se fundieron, y ¿sabés qué? es la buena administración. No gastar lo que no es tuyo. El acopio es como un banco. Vos al banco le llevas plata y cuando la vas a buscar, la tenés que tener, el banco puede hacer lo que vos quieras con esa plata, prestársela a 50 tipos, pero cuando vos vas a buscar la tuya, la tiene que tener. El acopio vos me traes los cereales, para que yo te los guarde, los cuide, los seque, los acondicione, los mantenga, y cuando vos los quieras vender, los tengo que entregar al puerto, los tengo que cobrar y te los tengo que pagar. Si yo con esa masa de mercadería, empiezo a jugar, porque me gusta el precio, y cuando vos la venís a buscar, no la tengo... porque si no, no se explica que las empresas se fundieron” (Dueño Acopio, 28/09/2021).*

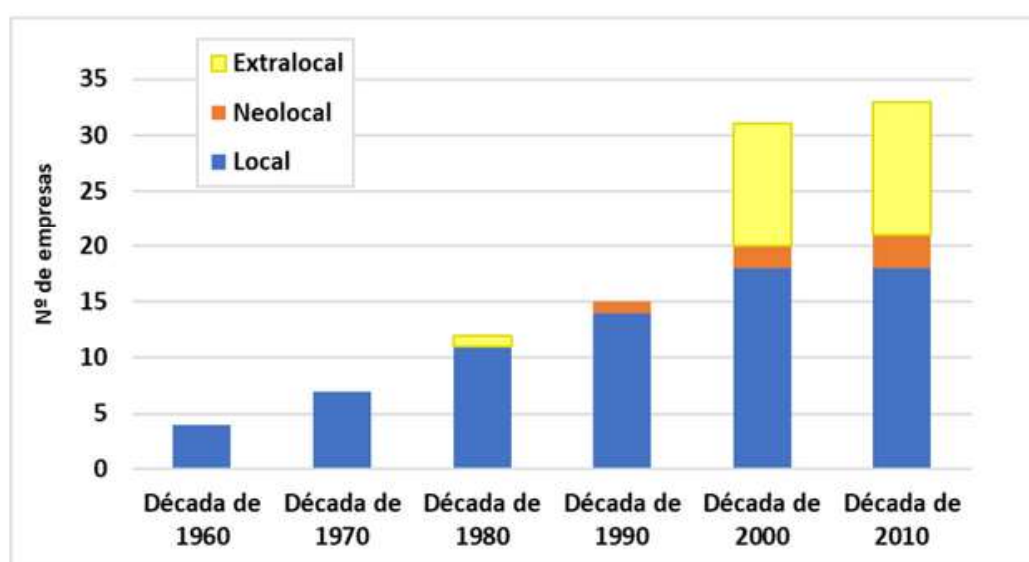
*“Las agronomías aquellas que en su momento eran muy dedicadas a los productores de papa, cuando no estaba tan desarrollada la industria, por lo que eran paperos puros para consumo fresco también la pasaron muy mal. Porque la papa ha tenido históricamente sus años buenos y sus años malos. Los buenos eran muy buenos y los malos eran muy malos para el productor en consecuencia para los negocios” (Dueño Acopio, 22/09/2021).*

*“En un momento las compañías muy fácilmente entregaban mucha mercadería, que uno podía vender alegremente y después, sin haberla pagado porque venía en una forma de consignación, o venía para pagar con plazos lejanos y después cuando se venía a cobrar no estaba... y en el caso del acopio, por haber vendido cereal, que lógicamente no era de uno. Entonces, esto es como un banco, el banco si un día se produce una corrida de dinero, no hay banco que resista, porque el banco utiliza parte de los fondos que tiene depositado los utiliza para hacer préstamos” (Dueño Acopio, 22/09/2021).*

Los testimonios focalizan en la importancia que cobra una buena gestión y administración de la empresa, principalmente en contextos económicos en los cuales se incrementan los costos de producción para los pequeños y medianos productores, por la paridad cambiaria y con tasas de interés elevadas (Ghezán et al., 2001; Fernández, 2018). El panorama cambia hacia la década del 2000, cuando una conjugación de acontecimientos internacionales y condiciones internas permiten la consolidación del nuevo modelo de producción basado en el uso intensivo de agroinsumos. En este período de auge para el sector de bienes y servicios, se instalan en la localidad de Balcarce, casi el 45,5% de los casos entrevistados, con preponderancia de actores externos (Figura 4). El sector de maquinaria y agroquímicos se expande y consolida, a la vez que aparecen nuevos actores dedicados a la fabricación de implementos de poscosecha para el cultivo de papa.

Hacia la década de 2010 los mercados de maquinaria y agroinsumos parece que se encuentran ya saturados a nivel local, los precios de las materias primas descienden en los mercados externos, a la vez que las empresas transnacionales tienden cada vez más a fusionarse y, por ende, a concentrar sus ventas. A partir de 2012, solo dos empresas de las entrevistadas desembarcan en Balcarce para ofertar agroinsumos y comercializar granos. Otras dejan de operar, como es el caso de una agronomía que nace en 1997 a partir de la asociación de dos empresarios locales con presencia en el rubro, luego de más de una década de crecimiento, en 2013 cierra sus puertas por problemas financieros. Las instalaciones son adquiridas en propiedad por uno de los socios y cedidas en alquiler a una megapyme agropecuaria, ya instalada en el mercado de insumos a nivel nacional (Técnico-Comercial, 26/06/2019; Dueño Acopio, 28/09/2021).

Respecto al *origen* de los representantes legales, es decir, aquellas personas físicas o jurídicas que tienen a su cargo la empresa, el 55 % son de origen local y 9 % neolocales (Figura 5). De manera similar al término de neorrural, el cual refiere a los nuevos actores de los espacios rurales que emigran de las ciudades y se caracterizan por ser profesionales, con fuerte anclaje local, pero mantienen sus redes de relaciones sociales (Sili, 2005; Craviotti, 2006) (ver Figura 5), en este trabajo definimos a los neolocales como aquellos dueños o encargados que, si bien no son nacidos en Balcarce, han transitado gran parte de su vida en la localidad. Se trata de jóvenes, generalmente profesionales (ingenieros agrónomos), oriundos de otras localidades o espacios rurales. Estos sujetos han estudiado en la Facultad de Ciencias Agrarias (UNMdP) y/o en varios casos, contrajeron matrimonio o han accedido a un empleo estable en la localidad, por lo tanto, residen en la ciudad de Balcarce y se identifican con la sociedad local, enraizando sentimientos de identidad y pertenencia al territorio. Los actores locales o neolocales se encuentran presente en los diferentes rubros, predominando en los bienes y servicios especializados en el cultivo de papa. A diferencia de los extralocales, solo cuentan con sucursales en la ciudad de Balcarce. Solo uno de los acopios seleccionados, cuyos dueños son balcarceños, posee instalaciones de almacenaje de granos en la ciudad de Necochea.



**Figura 5. Evolución del número de empresas entrevistadas según origen de los representantes legales y década de inicio de la actividad en Balcarce. Balcarce 2017-2021**

**Fuente: elaboración de los autores en base a entrevistas 2017-2021**

Los actores extralocales representan el 36% restante de las firmas e ingresaron al territorio principalmente en la década del 2000, a excepción de Oscar Pourtau SA. (representante de New Holland) que inicia su actividad a fines de 1980 (Figura 5). Estos se concentran principalmente en la venta de maquinaria agrícola y equipos y, en menor medida, en la comercialización de agroinsumos y granos. En la mayoría de los casos son sucursales de empresas que se territorializan a nivel regional y nacional e incluso llegan a expandirse hacia otros países de Sudamérica, convirtiéndose en translatinas como Los Grobos o Ceres Tolvas (Gorenstein y Ortiz, 2016).

Respecto a la *mano de obra permanente*, pareciera ser un sector que no genera importantes fuentes de trabajo en relación con los volúmenes de capital que manejan. Las firmas entrevistadas se posicionan entre micro y pequeñas empresas según el número de empleados<sup>(4)</sup>. La cantidad de empleados varían entre 1 y 30 dependiendo de las actividades que desarrollan, así como del grado de diversificación. El 45,5% emplean entre 1 y 7 personas. Este segmento comprende los talleres de reparación de implementos agrícolas, las fábricas de implementos que dado los reducidos volúmenes de producción no demandan grandes cantidades de trabajo de forma permanente. También integran este segmento comercios de venta de maquinaria que no anexan otros servicios.

Las pequeñas empresas representan el 55,5% del total de las firmas entrevistadas y emplean entre 8 y 30 empleados. Integran este grupo los acopios locales, los comercios de venta de maquinaria agrícola y las agronomías, que ofrecen una variedad de servicios. En el caso de los primeros además de ofrecer almacenamiento, realizan acondicionamiento del cereal, producen granos, multiplican semillas, elaboran aceite a granel, entre otras actividades; los comercios de venta de maquinaria que cuentan con talleres de reparación y de pintura, venta de repuestos, servicios a campo y, agronomías que se destacan por el movimiento de depósito.

Los empleados se distribuyen entre administrativos, técnicos comerciales encargados de las ventas y asesoramiento de los agroinsumos, venta de repuestos, operarios que trabajan en las plantas de acopio, tratamiento de semillas, depósitos de agroquímicos y semillas, talleres de reparación, así como de diseño. En algunos casos las firmas entrevistadas suelen contratar personal para trabajos puntuales como Ingenieros Ambientales para la implementación de Evaluaciones de Impacto Ambiental. En líneas generales todas las empresas entrevistadas incrementaron el personal con relación al año de inicio de la actividad. No obstante, varios de los dueños manifiestan la necesidad de incorporar nuevos trabajadores, principalmente los fabricantes de implementos. Sin embargo, las cargas sociales y conflictividad laboral emergen como argumentos que atentan contra la contratación de mano de obra.

El asesoramiento y la venta de insumos requieren de personal calificado con conocimiento en técnicas agronómicas (por ejemplo, momento y forma de aplicaciones de agroquímicos), y excelente relación y conocimiento de la diversidad de canales y estrategias comerciales. Para esta investigación los técnicos comerciales son los encargados de contactar, interesar y fidelizar a los clientes. En general, estas labores son desarrolladas por ingenieros agrónomos y/o personal con expertise con altas capacidades para asesorar a los productores en el uso y compra de agroquímicos, o comercializar granos, gracias a su trayectoria laboral en el rubro. La experiencia en ventas y la buena relación con los clientes es más valorada que el título universitario. En este sentido, los entrevistados encargados de la venta y asesoramiento mostraron una gran habilidad en la construcción de redes sociales.

---

(4) La Resolución 519/2018 del Ministerio de Producción de la Nación, en la cual se definen las características de las empresas que son consideradas Micro, Pequeñas y Medianas empresas, establece por límite de personal ocupado para las siguientes categorías: cuando la actividad principal es comercio los límites son: micro: hasta 7 empleados; pequeñas: hasta 35 empleados; mediana: hasta 345 empleados. En el caso de industrias, micro: hasta 5 empleados; pequeñas: hasta 60 empleados; y medianas: hasta 655 empleados.



*“Lo que pasa, que el hecho de haber tenido una trayectoria a nivel local, la gente conoce tu forma de ser y tu forma de trabajar. Vos ahora vas [a visitar al cliente] bajo el nombre de una empresa y bajo ciertas normativas, precio y condiciones. Entonces [cuando visita al cliente bajo el nombre de una nueva empresa a la que representa] vos como persona generalmente el vínculo ya está establecido” (TC-Agro, 16/02/2019).*

La experiencia y la propia cartera de clientes fieles es el capital social con el que cuentan los encargados de las agronomías y acopios y las habilidades más buscadas por las empresas transnacionales al momento de seleccionar el personal. Estas habilidades deben ser complementadas con el uso de herramientas de comunicación relacionadas con la Cuarta Revolución Industrial, donde prácticamente las operaciones comerciales se realizan *online* (Bensusán et al., 2017).

En general se observa una alta rotación entre los ingenieros más jóvenes recién recibidos, para quienes la actividad comercial resulta ser uno de los primeros trabajos, junto al control de cosecha o monitoreo de babosas como trabajos temporarios. En la mayoría de los casos, tanto profesionales como expertos se capacitan como Perito Clasificador de Granos. Por su parte, los perfiles solicitados por las empresas también han variado con el correr de los años según los intereses. Si a inicios de los años 2000 las empresas transnacionales buscaban ingenieros agrónomos recién recibidos o a punto finalizar la carrera a fin de poder instruirlos en la comercialización de agroinsumos, en la actualidad, pareciera que la estrategia de las empresas líderes en agroinsumos se orienta hacia la búsqueda de personal con experiencia en la comercialización y con una cartera de clientes ya consolidada.

## **Reflexiones finales**

El presente trabajo, a través de la construcción de la base de datos “Servicios Agro Balcarce”, da cuenta de la relevancia que adquieren las empresas oferentes de bienes y servicios en el nuevo modelo de producción basado en la adopción del paquete biotecnológico. Los resultados evidencian la diversificación de servicios, así como la profesionalización de la actividad y la preponderancia del sector comercial sobre el resto de las categorías. El territorio de Balcarce concentra las actividades de venta de insumos y, en menor medida, el desarrollo de innovaciones biotecnológicas, servicios de ensayos y otros. Estos últimos tienen lugar en los países centrales, lo que estaría indicando la posición que ocupa Balcarce como un territorio-lugar en relación a las dinámicas globales de los mercados de insumos. Desde la perspectiva metodológica, el proceso de elaboración de la base de datos, evidencia el vacío de información sistematizada y de acceso público que existe respecto a las empresas para el sector y las agrocidades.

La dinámica y evolución demográfica de las firmas entrevistadas según la antigüedad, el origen de sus propietarios y la actividad principal en la cual se desempeñan, reflejan los cambios y continuidades de las políticas macroeconómicas, los sistemas técnicos y los modelos de producción dominantes en la región pampeana y en particular en el partido de Balcarce, desde la mecanización del espacio rural a mediados del siglo XX hasta la actualidad. Así la importancia adquirida por el cultivo de papa en la década de 1960 y 1970, tiene su correlato en la emergencia de los primeros comercios, talleres y fábricas relacionadas con equipos de riego y bombas de agua, utilizadas frecuentemente para dicho cultivo. En los años 1980, abren comercios orientados a la venta de maquinaria en respuesta

al cambio tecnológico y la incorporación de maquinaria que se viene gestando desde la década de 1960. El reducido número de nuevas empresas en la década de 1990, es indicativo de la crisis económica que afectaba a los productores agropecuario. De la totalidad de las empresas entrevistadas, solo cuatro de ellas dan sus primeros pasos en esta década, de las cuales dos se inician como distribuidoras de fertilizante a granel. La década del 2000 marca un cambio radical en los sistemas técnicos que se implementan. La expansión del paquete biotecnológico centrado en semillas transgénicas, máquina de siembra directa y agroquímicos, explican la proliferación de agronomías y comercios de máquinas y equipos en Balcarce. Pero a diferencia de décadas anteriores, la apertura de estas firmas viene de la mano principalmente de actores extralocales. De esta manera se observa en el territorio local una estrecha vinculación con las dinámicas globales y nacionales, así como las propias de Balcarce.

Varios autores enfatizan en el rol que ha tenido el modelo de agronegocios en la reducción de la mano de obra en los establecimientos rurales, en términos de trabajo permanente. En contraposición, señalan el incremento del empleo global del sector agroindustrial a raíz de la generación de nuevos servicios y contratación de empleo no permanente (Anlló et al., 2015). En función de los datos primarios analizados en esta investigación, se concluye que tanto agronomías, acopios como venta de maquinaria no son sectores demandantes de grandes cantidades de trabajadores permanentes, en relación con los grandes volúmenes de capitales que manejan. Por lo que la generación de nuevos puestos de trabajo en nuevos comercios, no siempre significa un incremento sustancial de la demanda de trabajo. De todas maneras, estas empresas también contratan mano de obra especializada de forma permanente, mostrando cierto vínculo con las instituciones educativas y de tecnología existentes en Balcarce (INTA, Facultad de Ciencias Agrarias, Escuela Agraria).

Se observa así un territorio construido tanto por actores locales, como extralocales y neolocales, cuyas prácticas se enmarcan entre lógicas globales y cotidaneidades locales. La llegada de capitales externos al territorio de Balcarce en la década de 2000 es símbolo de un proceso de transnacionalización del comercio de agroinsumos (Carabajal y Hernández, 2012). Las empresas líderes en agroinsumos requieren de la presencia de actores locales, quienes tienen el conocimiento del territorio, para poder desplegar sus estrategias de control y apropiación del mercado de insumo. Sin embargo, persisten empresarios locales tradicionales en copresencia y complementariedad con los neolocales y extralocales.

## Referencias bibliográficas

Albaladejo, C. (2013). Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y emergencia del agribusiness. En: C. Gras, y V. Hernández, *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 67 - 95). Buenos Aires: Editorial Biblos.

Anlló, G., Bisang, R., & Katz, J. (2015). *Aprendiendo con el agro argentino. De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva. El rol de las KIBs*. Universidad de Buenos Aires/Universidad de Tres de Febrero/ Universidad de Chile. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo.

Balsa, J., López Castro, & Moreno, M. (2014). Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano. Diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo. En: Dabat y Paz, *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios* (pp. 269- 297). Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Bensuán, G., Eichhorst, W., & Rodríguez, J. (2017). *Las transformaciones tecnológicas y sus desafíos para el empleo, las relaciones laborales y la identificación de la demanda de cualificaciones*. Santiago de Chile: CEPAL.

Bisang, R., Anlló, G., y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Agrario*, 48, 165-207.

Bruno, M. P. (2021). Los pactos territoriales y sus múltiples territorialidades en la construcción de los espacios urbano-rurales. El caso del partido de Balcarce. *Pleamar, Revista del Departamento de Geografía*, 1, 7 - 34.

Carabajal, M.I. y Hernández, V. (2012) Redes comerciales, tecnología y conocimiento en el agro pampeano. *VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de General Sarmiento*. Buenos Aires, 24 y 25 de abril de 2012. <https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2012/11/Carabajal-Hernandez.pdf>

Castello, H.; Ferraro, C.; Paz, J.; Rojo, S. y Yagosian, M. (2021) *Estudio de caso a partir de la instalación de una empresa líder en el corazón de la producción de papa en el sudeste de la provincia de Buenos Aires*. Notas técnicas del Banco Interamericano de Desarrollo.

Craviotti, C. (2006). Nuevos agentes en la producción agropecuaria: Nuevos sujetos del desarrollo rural?. En G. Neiman y C. Craviotti, *Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro* (pp. 49 - 67). Buenos Aires: CICCUS.

Fernández, D. (2018). *El Desierto Verde. Sobre el proceso de concentración de la agricultura pampeana*. Buenos Aires: ImagoMundi.

Ghezán, G., Mateos, M. y Elverdín, J. (2001). *Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina*. CEPAL, Red de Desarrollo Agropecuario. Unidad de Desarrollo Agrícola. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile.

Gorenstein, S. y Ortiz, R. (2016). Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en America Latina y el Caribe. *Nueva Sociedad*, 262, 1 - 30

Gorenstein, S. y Peri, G. (1989). Cambios tecnológicos recientes en la Pampa Húmeda Argentina: ¿modifican la dinámica de sus áreas rural-urbanas?. En F. Albuquerque, C. A. De Matos, R. J. Fuchs (Eds) *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y desafíos territoriales* (pp. 323 - 343). Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Graña, F. y González Barros, A. (2019). *Mapa productivo: estudio global de las empresas industriales del Partido de General Pueyrredon*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.

Gras, C., & Hernández, V. (2013). El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización. Buenos Aires: Biblos.

Gras, C., & Hernández, V. (2013). *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

Gutheim, F. (2013). Cultivos extensivos de las región. En M. Cauhépé y F. Gutheim, *Agricultura y ganadería pampeanas* (pp. 57-74). Mar del Plata: EUDEM.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, SA.

Hernández, V., Fossa Riglos, M. F. y Muzi, M. E. (2013). Agrocidades pampeanas: usos del territorio. En C. Gras y V. Hernández, *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorio* (pp. 123-149). Buenos Aires: Biblos.

Huarte, M. y Capezio, S. (2013). Cultivo de papa. En: M. Cauhuépé y F. Gutheim, *Agricultura y ganadería pampeanas* (pp. 175-202). Mar del Plata: EUDEM.

INDEC. (2010). *Clasificador Nacional de Actividades Económicas*. Notas Metodológicas. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Lorda, M. A. (2008). Las lógicas socioespaciales en el espacio periurbano de Bahía Blanca. *Huellas*, 12, 90 - 112.

Mendez Medina, D. (2021). Agrociedad (Norte de México, 1930-1960). En: A. Salomón y J. Muzlera, *Diccionario del agro Iberoamericano* (pp. 45 - 49). Buenos Aires: TeseoPress

Picciani, A. L. (2019). Nueva Ruralidad y Uso Corporativo del Territorio ¿Redefinición de Fronteras Rural-Urbanas? El Caso de las Localidades del Sur del Departamento de Río Cuarto (1995 – 2015). Tesis de Doctorado. Buenos Aires: Facultad de Filosofías y Letras de la Universidad de Buenos Aires.

Sili, M. (2005). *La Argentina Rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Buenos Aires: Ediciones INTA.

Strauss, A. y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Antioquia, Colombia: Universidad de Antioquia.